CANADEXPORT

Volume 24 > Numéro 1

DANS CE NUMÉRO > ZOOM SUR LE MEXIQUE >

Pour un nouvel essor des échanges Canada-Mexique

En tant que pays nord-américains et partenaires dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), le Canada et le Mexique sont devenus d'importants partenaires commerciaux et de fidèles alliés. Leurs relations en matière de commerce et d'investissement se caractérisent par la confiance mutuelle et la croissance.

Le Canada est devenu le 2e marché d'exportation du Mexique, alors que ce dernier est en importance la 5e destination des exportations canadiennes. Doté d'une population jeune et grandissante de plus de 100 millions d'habitants, le Mexique offrira au Canada de nombreuses occasions de renforcer ces relations déjà bien établies, notamment dans le cadre d'initiatives novatrices comme le Partenariat Canada-Mexique (PCM) dont la portée s'étend rapidement.

Le PCM a vu le jour en octobre 2004, au moment où l'on célébrait le 60e anniversaire des relations diplomatiques entre les deux pays et le 10e anniversaire de l'ALENA. Il a pour principal objectif de renforcer les relations entre ces pays et d'intensifier leur coopération dans un large éventail de domaines prioritaires, qui comprennent les partenariats entre secteurs public et privé, les liens interentreprises, l'investissement bilatéral, les bonnes pratiques en matière de gouvernance, l'éducation, les réformes institutionnelles et le gouvernement axé sur les citoyens. Ces priorités constituent une excellente base pour le dialogue et la coopération, comme en témoigne le succès qu'a connu le PCM au cours de sa 1re année.

Le 30 septembre 2005, à l'occasion de la visite au Canada du président du Mexique Vicente Fox, le 1er rapport aux dirigeants sur le PCM a été rendu public. Ce rapport soulignait les principales réalisations des groupes de travail originaux : compétitivité, capital humain, développement urbain et habitation. Chacun de ces groupes de travail a été constitué pour rassembler des chefs d'entreprise, des acteurs économiques clés et des décideurs de premier plan ainsi que pour stimuler l'établissement de réseaux et de partenariats entre les secteurs public et privé.

voir page 3 : Partenariat Canada-Mexique

Alimentation : séminaires de la FDA sur les exportations

Buffalo, New York > Le district de Buffalo de la Food and Drug Administration (FDA) des États-Unis et le consulat général du Canada à Buffalo ont récemment coparrainé le séminaire annuel d'exportation destiné aux entreprises du Québec. L'activité, qui a été organisée par la Chambre de commerce de Plattsburgh-North Country, a eu lieu à Plattsburgh, dans l'État de New York, en octobre dernier. Une activité semblable aura lieu à Burlington, en Ontario, le 8 mars 2006, pour les entreprises ontariennes.

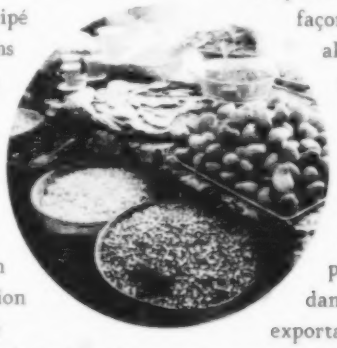
Ces séminaires ont pour but de renseigner les importateurs de produits alimentaires sur les lois et règlements pertinents des États-Unis afin d'en assurer le respect. Ils visent essentiellement à accélérer le processus d'importation pour tous les intervenants, ce qui devrait faciliter le processus et accroître les ventes aux États-Unis.

voir page 2 : Séminaires de la FDA

2007-01896/

Agroalimentaire au Mexique : des dirigeants parlent affaires

Mexico > Le 10 novembre, l'ambassade du Canada au Mexique a tenu la première d'une série de tables rondes des importateurs mexicains de produits agroalimentaires. L'ambassadeur du Canada, Gaëtan Lavertu, a ouvert la séance, à laquelle ont participé 17 importateurs et distributeurs mexicains d'aliments et boissons du Canada. Les participants venaient de Guadalajara, Monterrey et Mexico. Étaient également présentes des entreprises canadiennes établies à Mexico, comme McCains et Maple Leaf, ainsi que la Fédération canadienne pour l'exportation de bœuf. Les représentants d'Exportation et développement Canada à Mexico, le responsable du dédouanement du Canada au Mexique et les représentants du consulat général du Canada à Monterrey, du consulat du Canada à Guadalajara et d'Agriculture et Agroalimentaire Canada figuraient également au nombre des participants.



La séance visait à clarifier les préoccupations des importateurs mexicains concernant l'accès au marché et les questions frontalières et elle a permis aux participants de mieux connaître les stratégies et services du gouvernement du Canada concernant l'accès au marché agroalimentaire. Cela dit, l'activité était tout d'abord une occasion pour les participants de partager leurs opinions quant à la façon d'accroître la présence des produits agroalimentaires canadiens au Mexique. Les importateurs étaient très satisfaits de la séance, et d'autres tables rondes sont prévues pour discuter de certains sujets en particulier.

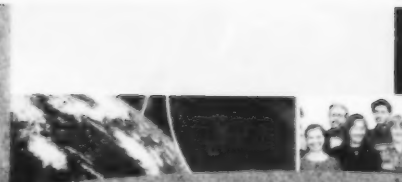
Le Mexique est l'un des marchés d'exportation du Canada qui connaissent l'essor le plus rapide, et il s'agit de l'un des cinq marchés prioritaires pour le gouvernement du Canada dans le secteur agroalimentaire. En 2004, les exportations de produits agroalimentaires canadiens ont atteint un sommet, s'établissant à 1,4 milliard de dollars, une hausse de près de 60 % par rapport à 2003. En 2004, les exportations agroalimentaires ont représenté 23 % de l'ensemble des exportations canadiennes vers le Mexique.

Renseignements : Marcello DiFranco, délégué commercial, ambassade du Canada à Mexico, tél. : (011-52-55) 5724-7900, courriel : marcello.difranco@international.gc.ca, site Web : www.mexico.gc.ca.

Les participants au programme d'une journée tenu à Plattsburgh étaient nombreux. Il y avait des représentants d'entreprises alimentaires du Québec, des courtiers en douane, des représentants de sociétés de transport ainsi que des représentants d'États américains, du gouvernement central des États-Unis et du gouvernement fédéral du Canada. Des exposés ont été présentés par la FDA, la Customs and Border Protection Agency des États-Unis et l'Agence canadienne d'inspection des aliments. Ces organismes ont défini le rôle qu'ils exercent auprès des entreprises pour les aider à se conformer aux exigences américaines en matière d'importation.

Les participants ont apprécié l'occasion qui leur a été donnée de rencontrer les représentants gouvernementaux responsables du processus de prise de décision aux postes de la frontière Québec-New York. Dans la foulée du séminaire, la FDA à Buffalo a demandé la collaboration du consulat général pour la mise en œuvre d'un programme semblable à l'intention des entreprises ontariennes en mars 2006.

Renseignements : Marcia Grove, déléguée commerciale, consulat général du Canada à Buffalo, tél. : (716) 858-9500, courriel : marcia.grove@international.gc.ca.



RÉDACTION
Yen Le, Aaron Annable, Jean-Philippe Dumas

SITE WEB
www.canadexport.gc.ca

ABONNEMENT
Tél. : (613) 992-7124
Téléc. : (613) 992-5791
canad.export@international.gc.ca

CanadExport paraît deux fois par mois et est publié par la Direction des services de communication de Commerce international Canada.
Tirage : 54 000 exemplaires

Also available in English.

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention préalable d'une autorisation écrite de *CanadExport*.

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines.
Convention de la poste-publication n° 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2

Ces réseaux continueront à porter leurs fruits à mesure que s'accroîtront les échanges et l'investissement entre les deux pays. Deux groupes supplémentaires, l'un sur l'agrocommerce et l'autre sur l'énergie viennent tout juste d'être créés.

Dans le cadre du PCM, des entreprises canadiennes et mexicaines ont collaboré conjointement à de nombreux projets ayant donné naissance à des possibilités d'échanges et d'investissement. Les membres mexicains du Groupe de travail sur l'habitation ont accepté d'intégrer des technologies canadiennes novatrices et durables à leurs projets de construction. Des entreprises mexicaines membres du Groupe de travail sur le développement urbain ont mis en place des installations canadiennes de traitement des eaux usées dans des collectivités rurales du Mexique. Le Groupe de travail sur la compétitivité met l'accent sur la réduction des obstacles au commerce et à l'investissement et sur la promotion des partenariats commerciaux entre le Canada et le Mexique. Il vise ainsi à accroître le commerce bilatéral de 50 % et l'investissement de 100 % d'ici 2010. À mesure que les groupes de travail évolueront, leurs projets prendront de l'expansion, et de nouvelles initiatives verront le jour.

Le PCM a ajouté une nouvelle dimension aux relations fructueuses entre le Canada et le Mexique et il vient compléter efficacement l'ALENA et le Partenariat nord-américain pour la sécurité et la prospérité. Le PCM repose sur une ferme volonté et une collaboration intense qui continueront à renforcer la coopération entre le Mexique et le Canada pendant de nombreuses années.

Renseignements : www.cican-itcan.gc.ca/cmp-fr.asp.

Tirer profit du dynamisme du marché mexicain

Mexico, Mexique > Une mission commerciale récemment effectuée au Mexique a aidé sept grands fabricants canadiens de produits de construction à créer des partenariats et à accroître leurs exportations à destination de l'Amérique latine, un marché en pleine effervescence. La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) et l'ambassade du Canada au Mexique ont organisé cette mission dans le cadre d'un programme de promotion des exportations. Ce programme, d'une durée de huit mois, visait à jumeler des entreprises participantes en fonction de leur profil et de leurs objectifs commerciaux.

Cette visite a coïncidé avec la publication d'une étude de la SCHL sur les habitudes d'achat des promoteurs mexicains. Parmi les principales conclusions de l'étude, mentionnons le fait que plus de 50 % des promoteurs se sont dits intéressés à trouver de nouveaux fournisseurs et que près de 40 % font affaire avec des fournisseurs étrangers. Cette année, la valeur du marché mexicain des produits de construction devrait s'établir à plus de 7,2 milliards de dollars.

Des représentants des entreprises Genesis TP (systèmes de construction à ossature d'acier léger), Icynene Inc. (isolation à la mousse), Royal Dynamics (système de couverture en tuiles Dura), Loewen Windows (fenêtres haut de gamme en bois), Phantom Screens (moustiquaires pour fenêtres), ThermaRay (systèmes de confort thermiques) et PG Flooring (planchers de bois franc) ont participé à la mission qui s'est rendue à Mexico, à Guadalajara et à Monterrey en octobre.

« Ces quatre dernières années, nous avons participé à la mission de la SCHL au Mexique parce qu'elle a aidé notre entreprise à mieux pénétrer le marché », a expliqué Roberto Amaya, directeur pour l'Amérique latine chez Loewen Windows.

Chaque entreprise qui a participé à la mission a rencontré des acheteurs, agents ou distributeurs potentiels préqualifiés; a fait la promotion de ses produits à l'occasion de colloques techniques organisés à l'intention des constructeurs et des architectes; a visité des chantiers de construction de bâtiments de faible et de grande hauteurs; et a participé à Expo CIHAC 2005, la plus grande foire de la construction en Amérique latine.

La délégation de fabricants canadiens au Mexique.

« C'est parce que nous avons repéré des produits canadiens appropriés et que nous avons adopté une approche personnalisée en matière de recherche de clients au Mexique que nous avons remporté autant de succès, affirme Paulina Barnes, conseillère principale en commerce extérieur pour la SCHL. Nous ciblons la construction haut de gamme, marché qui offre les débouchés les plus prometteurs aux entreprises canadiennes. »

Renseignements sur l'étude de la SCHL : www.cmhc-schl.gc.ca/fr/malopaet/exprsaca/somaex/upload/Mexico_FR.pdf.

Les nouveaux délégués commerciaux à l'étranger

À titre de délégué commercial en chef du Canada, j'ai le plaisir de vous présenter les membres du Service des délégués commerciaux affectés à nos bureaux à l'étranger l'automne dernier. Ces collègues se rajoutent à la liste de délégués commerciaux présentés dans le supplément spécial du numéro de *CanadExport* du 15 novembre.

Les délégués commerciaux mentionnés ci-bas, à l'instar de leurs quelque 900 collègues à travers le Canada et à l'étranger, peuvent vous aider à percer sur de nouveaux marchés étrangers et vous offrent de l'aide sur place afin de développer un marché en particulier.

Que vous exportiez vos produits pour la première fois en Chine ou que vous souhaitiez intensifier votre présence au Brésil, nous sommes là pour vous aider à faire face aux défis actuels du commerce international.

Robert Déry
Sous-ministre adjoint par intérim
Développement des affaires et délégué commercial en chef

Ken Lewis
Délégué commercial principal
Ambassade du Canada
en Chine

James Gilmour
Délégué commercial
Consulat général du Canada
à Hong Kong

Neil Swain
Délégué commercial
Ambassade du Canada
en République de Corée

François Gauthier
Délégué commercial principal
Ambassade du Canada
en Allemagne

Paula Caldwell
Déléguée commerciale principale
Consulat général du Canada
à São Paulo

Andrew Shisko
Délégué commercial principal
Ambassade du Canada
aux États-Unis d'Amérique

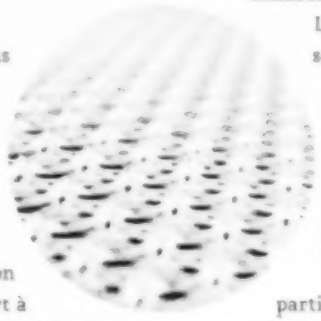
Maurice Egan
Délégué commercial principal
Consulat général du Canada
à Chicago

Jim Feir
Délégué commercial principal
Consulat général du Canada
à Los Angeles

Pour une liste complète de nos bureaux au Canada et à l'étranger, visitez

Bientôt à Paris : le salon *Des composites pour une vie meilleure*

Paris, France, du 28 au 30 mars 2006 > Rencontre annuelle de l'industrie des composites, le **JEC Composites Show** est devenu un rendez-vous mondial incontournable. Les professionnels y trouvent une foule d'informations sur tous les secteurs de cette industrie : matières premières, développement, équipement, services et autres.



L'édition 2005 a accueilli plus de 25 000 visiteurs du monde entier (64 % des visiteurs provenaient de l'extérieur de la France), ce qui représente une augmentation du nombre de visiteurs de 12 % par rapport à 2004. La même année, le nombre d'exposants a fait un bond de 20 % par rapport à 2004 : plus de 900 exposants de 40 pays étaient présents au salon.

JEC 2006, la vitrine mondiale des composites, offre aux industriels canadiens l'occasion de se mettre au fait des dernières tendances, d'accéder aux nouveaux réseaux de l'industrie mondiale des composites et de rencontrer des partenaires potentiels pour de futures collaborations internationales.

La présence canadienne au salon JEC 2006 sera coordonnée par l'ambassade du Canada à Paris en collaboration avec Industrie Canada et l'Association canadienne de l'industrie des plastiques, qui apportera un appui logistique au recrutement des participants et à l'organisation du pavillon canadien.

Renseignements sur l'inscription et la participation canadienne : Sally Damstra, Association canadienne de l'industrie des plastiques, courriel : sdamstra@cpia.ca, site Web : www.cpia.ca. Renseignements commerciaux sur le secteur : Musto Mitha, délégué commercial, ambassade du Canada à Paris, courriel : musto.mitha@international.gc.ca, site Web du JEC : www.jeccomposites.com/jec-show.

Forte présence canadienne au Salon Maison Bois en France

Angers, France > Pour sa 6e participation au **Salon Maison Bois** d'Angers, le Canada a dépêché une importante délégation de 25 entreprises et organismes (entre autres le BC Wood Specialities Group, la BC Shake and Shingle Association, Canada Wood, le Québec Wood Export Bureau (Q-WEB), la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), Industrie Canada et l'ambassade du Canada à Paris). Cette délégation, qui formait la plus forte représentation étrangère au Salon Maison Bois, se composait de représentants de tous les secteurs de l'industrie canadienne de la construction. Deux conférences organisées et parrainées par l'ambassade et Q-WEB, ont souligné le savoir-faire canadien en matière de constructions à ossatures de bois.

Le succès du salon Maison Bois d'Angers confirme l'engouement actuel pour la maison bois dans un marché en croissance ininterrompue depuis 5 ans. Les constructeurs canadiens ont donc eu de nombreuses occasions d'affaires très encourageantes qui laissent d'ores et déjà prévoir de belles perspectives pour les années à venir. L'ossature de bois devrait pouvoir tenir une place importante sur les marchés des logements sociaux, et le Canada est bien positionné pour en profiter.

Denyse D'Amours de la SCHL, Jean-Guy Bernard d'Industrie Canada, Hugo Lemieux du Conseil canadien du bois et Lorne Smith d'Industrie Canada.

Le prochain Salon Maison Bois d'Angers aura lieu du 13 au 16 octobre 2006.

Renseignements : Denis Trottier, délégué commercial, ambassade du Canada à Paris, tél. : (011-33-1) 44-43-23-82, courriel : denis.trottier@international.gc.ca.

Faites le plein d'énergie au salon World Bioenergy 2006!

Jönköping, Suède, les 30 mai et 1er juin 2006 > Les participants au salon **World Bioenergy 2006** pourront profiter de l'expérience suédoise en matière de production d'énergie à partir de la biomasse. Ce sera aussi l'occasion de faire connaître des technologies à un marché où les sources de bioénergie satisfont 24 % de la demande totale d'énergie. La manifestation comprendra deux conférences ainsi que trois foires commerciales — World Bioenergy, Pellets et Elmia Waste & Recycling — qui auront toutes lieu dans le Sud de la Suède.

Tout comme le Canada, la Suède est un pays riche en ressources forestières. La biomasse forestière et les sous-produits du secteur forestier et de l'industrie des pâtes et papiers constituent la 1re source de biocarburant à l'heure actuelle. La tourbe, les ordures ménagères et la biomasse agricole comptent parmi les autres sources de biocarburant. La bioénergie est utilisée principalement pour le chauffage urbain, le chauffage des maisons individuelles, la production d'électricité et l'industrie forestière. En 2004, on a produit, à partir de sources de bioénergie, l'équivalent de 110 TWh.

Les déchets sont aussi devenus une source importante de carburant dans le secteur suédois de l'énergie. En Suède, près de la moitié des ordures ménagères sont incinérées dans des récupérateurs d'énergie dotés d'épurateurs de fumée efficaces. Le tiers des déchets provenant des ordures ménagères sont recyclés, et 10 % sont traités par un procédé biologique. La Suède est ainsi parvenue à soustraire aux sites d'enfouissement 90 % des ordures ménagères. Les organisations prenant part à ce nouveau courant exposeront leurs produits à la foire commerciale Elmia Waste & Recycling. On reconnaît les liens qui existent entre la bioénergie et la gestion des déchets en faisant coïncider pour la 1re fois la tenue des foires World Bioenergy et Elmia Waste & Recycling.

La conférence World Bioenergy comporte également un programme de visites en vue de la démonstration d'applications de la bioénergie. Le programme englobe les domaines suivants :

- exploitation énergétique de la forêt et transport (exploitation forestière, mise en ballot de résidus, taillis à courte rotation, déchiquetage sur place);
- raffinage de biocarburant et transport (usines de bouletage, gazéification, production de biogaz);
- cogénération (récupérateur d'énergie, production combinée de chaleur et d'électricité);
- production de granulés de bois à petite, moyenne et grande échelle.

Ce sera une excellente occasion pour les participants d'établir des contacts avec les principaux acteurs du secteur de la bioénergie. L'ambassade du Canada en Suède coordonne la mise sur pied du pavillon du Canada pour les entreprises intéressées à faire connaître leurs produits et leur expertise dans le domaine de la bioénergie.

Renseignements : Inga-Lill Olsson (secteurs de l'énergie et de l'environnement), courriel : inga-lill.olsson@international.gc.ca ou Maria Stenberg (secteurs de la foresterie et de l'agriculture), courriel : maria.stenberg@international.gc.ca, Service des délégués commerciaux du Canada, ambassade du Canada en Suède, tél. : (011-46-8) 453-3000. Sites Web : www.worldbioenergy.se, www.pellets2006.com et www.elmia.se/waste-recycling.

IMEXPRO 2006 : la foire internationale du Sri Lanka

Colombo, Sri Lanka, du 16 au 18 mars 2006 > La Ceylon Chamber of Commerce (la plus importante et la plus ancienne du Sri Lanka) travaille actuellement à l'organisation de la foire commerciale internationale **IMEXPRO 2006**, qui doit avoir lieu à Colombo en mars prochain. La dernière édition avait attiré plus de 200 visiteurs étrangers, et l'invitation est de nouveau lancée aux exposants, acheteurs et vendeurs étrangers qui voudraient participer à cette foire.

Des acheteurs et des vendeurs de l'Australie, de la Chine, de l'Égypte, de l'Inde, du Moyen-Orient, de la Norvège, du Pakistan, de la Pologne, de la République slovaque, du Royaume-Uni, de Singapour, de la Slovénie et de la Tunisie ont confirmé leur participation, ce qui créera des conditions propices à la formation de nombreuses alliances internationales.

IMEXPRO est une occasion rêvée pour les exportateurs, les importateurs et les investisseurs canadiens d'évaluer le potentiel du Sri Lanka en ce qui a trait à leur positionnement sur le marché et à la formation de partenariats stratégiques en investissement et en coentreprise.

Renseignements : Puvi Domingopillai, secrétaire-général adjoint, Ceylon Chamber of Commerce, tél. : (011-94-11) 242-2084, courriel : puvi@chamber.lk, site Web : www.chamber.lk.

Faites connaître vos produits et services dans les pays du Golfe

Riyad, Arabie saoudite > L'ambassade du Canada en Arabie saoudite prévoit organiser des expositions d'échantillons en Arabie saoudite, à Bahreïn et à Oman en mars 2006. De concert avec les chambres de commerce et l'industrie de chaque pays, l'ambassade présentera des catalogues, des brochures et des affiches d'entreprises canadiennes désireuses d'exporter sur les marchés saoudien, bahreïnite et omanais. Ces expositions permettront aussi de repérer les entreprises locales qui pourraient être intéressées aux produits et aux services canadiens.

Les entreprises qui souhaitent participer à ces expositions sont priées d'envoyer, par la poste, directement à l'ambassade, à l'adresse ci-après, leurs catalogues et autres documents promotionnels pour distribution ou présentation aux expositions. On recommande d'envoyer au moins 30 catalogues, mais pas plus de 120.

Section commerciale, ambassade du Canada en Arabie saoudite, Enceinte diplomatique, C.P. 94321, Riyad 11693, Arabie saoudite. Indiquer « CATALOGUE SHOW » et le secteur d'activité approprié. Les entreprises devraient confirmer leur participation par télécopieur ou par courriel.

Renseignements : Andreas Weichert, ministre-conseiller (Affaires commerciales), tél. : (011-966-1) 488-2288, téléc. : (011-966-1) 488-0137, courriel : ryadh-td@international.gc.ca.

SMM 2006, carrefour mondial de la technologie marine

Hambourg, Allemagne, du 26 au 29 septembre 2006 > L'automne prochain, Hambourg sera l'hôte de ce que bon nombre considèrent comme la principale foire commerciale internationale dans le domaine de la technologie marine. On sait d'expérience que la Shipbuilding, Machinery and Marine Technology International Trade Fair (SMM), qui a lieu tous les deux ans, fournit aux entrepreneurs une occasion en or de faire connaître leurs produits sur les marchés mondiaux de la livraison des marchandises et de la construction navale. En 2004, la foire a accueilli plus de 42 000 visiteurs et 1 450 exposants issus d'un très grand nombre de secteurs du transport maritime.

Les exposants canadiens se sont dits très satisfaits de leur participation à la foire SMM. C'est pourquoi le consulat du Canada à Hambourg jouera un rôle actif à l'occasion de l'édition 2006.

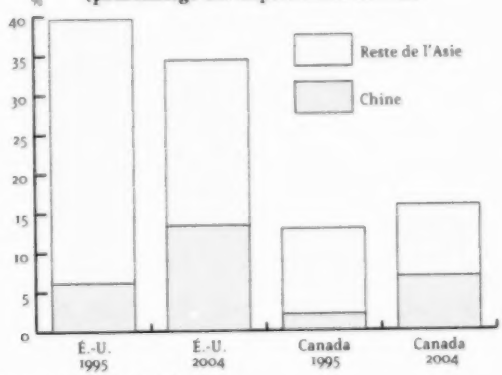
Renseignements : www.smm2006.com. Les entrepreneurs des provinces de l'Atlantique peuvent s'adresser au coordonnateur du dossier, Hayward Keats, Newfoundland and Labrador Association of Technology Industries, tél. : (709) 772-7385. Les entrepreneurs des autres provinces peuvent s'adresser à Tomlin Coggeshall, de McNabb Marketing Resources (représentant de SMM), tél. : (207) 236-6196, courriel : tcogg@midcoast.com.

La production industrielle asiatique se déplace-t-elle en Chine?

Au Canada et aux États-Unis, la proportion des importations provenant de la Chine s'est accrue au cours de la décennie 1995-2004, soit de 6,1 % en 1995 à 13,4 % en 2004 aux États-Unis, et de 2,1 % à 6,8 % au Canada. Aux États-Unis, cette augmentation de la part de marché accaparée par la Chine s'est faite aux dépens du reste de l'Asie, la part des importations en provenance de pays autres que la Chine ayant diminué de 12,5 %. Au Canada toutefois, le reste de l'Asie a moins souffert, la part des importations canadiennes en provenance de cette région ayant connu une baisse beaucoup moins importante, de 1,8 point de pourcentage. Ces tendances pourraient indiquer que la Chine est en train de devenir le centre de production de l'Asie.

Renseignements fournis par la Direction de l'analyse commerciale et économique (www.international.gc.ca/eet).

Canada et États-Unis : importations en provenance de l'Asie
(pourcentage des importations totales)



Source : World Trade Atlas

NOUVELLES COMMERCIALES

Moscou, Russie
Du 4 au 7 avril 2006
Depuis 1995, **MosBuild** compte parmi les manifestations les plus importantes et les plus prestigieuses de la Russie dans les secteurs de la construction, du bâtiment et de l'aménagement intérieur. Plus de 1 700 entreprises d'Europe et d'ailleurs y sont représentées.
Renseignements : Valery Makarov, délégué commercial, ambassade du Canada en Russie, tél. : (011-7-095) 105-6064,
courriel : valery.makarov@international.gc.ca.
Site Web : www.mosbuild.com

Caracas, Venezuela
Du 17 au 18 mars 2006
Descubra Canada 2006, la plus grande foire canadienne au Venezuela axée sur le commerce, le tourisme et l'éducation, sera une excellente occasion pour les écoles de langues et les établissements éducatifs de prendre pied sur un marché en plein essor.
Renseignements : Claudio Ramirez, délégué commercial, ambassade du Canada au Venezuela, tél. : (011-58-212) 600-3134,
courriel : crcas-td@international.gc.ca
Site Web : www.descubracanada.com

Moscou, Russie
Du 14 au 16 mars 2006
L'expo-conférence **Russia Power 2006** offre d'excellentes possibilités de réseautage aux décideurs des sociétés d'électricité. Le secteur énergétique russe est le quatrième en importance au monde et présente un potentiel énorme.
Renseignements : Irina Litvinova, déléguée commerciale, ambassade du Canada en Russie, tél. : (011-7-095) 105-6062,
courriel : irina.litvinova@international.gc.ca.
Site Web : www.russia-power.com

Padoue, Italie
Du 15 au 18 mars 2006
Point de rencontre international de premier plan, la **SEP International Ecotechnologies Exhibition** met l'accent sur les services de gestion des déchets, de l'eau, de l'air et de l'énergie, l'assainissement des sols, l'énergie, de même que la surveillance et le contrôle des sols, de l'air et du bruit.
Renseignements : Patrizia Giuliotti, déléguée commerciale, ambassade du Canada en Italie, tél. : (011-39-06) 44598-1,
courriel : ital-td@international.gc.ca.
Site Web : www.sepeurope.org

Hambourg, Allemagne
Du 16 au 19 mai 2006
WindEnergy 2006 offre aux entreprises canadiennes une excellente occasion d'explorer le secteur allemand de l'énergie éolienne et d'établir des liens avec des entreprises d'autres pays. La manifestation comprend aussi une conférence sur des sujets d'intérêt sectoriel.
Renseignements : Bruno Wiest, délégué commercial, ambassade du Canada à Berlin, tél. : (011-49-30) 20-312-363,
courriel : bruno.wiest@international.gc.ca.
Site Web : www.windenergy.de

Tokyo, Japon
Du 23 au 26 mai 2006
N-EXPO 2006 est la foire environnementale de référence au Japon. La dernière édition a attiré plus de 153 000 visiteurs et 549 exposants de tous les secteurs de l'industrie.
Renseignements : Christian Hallé, délégué commercial, ambassade du Canada au Japon, tél. : (011-81-3) 5421-6200,
courriel : jpn.commerce@international.gc.ca.
Site Web : www.nippo.co.jp/eng/n-expo06

Caracas, Venezuela
Du 22 au 25 mai 2006
La 27e édition de l'**International Gas Convention** et la 6e édition de l'**Industrial Gas Trade Show** représentent les manifestations semestrielles les plus prestigieuses du secteur gazier du Venezuela. Les aspects techniques et commerciaux du traitement du gaz et les activités connexes y sont mis en évidence.
Renseignements : Daniela Oyague, déléguée commerciale, ambassade du Canada au Venezuela, tél. : (011-58-212) 600-3000,
courriel : crcas-td@international.gc.ca.

Maracaibo, Venezuela
Du 27 au 29 juin 2006
La plus importante foire commerciale du secteur pétrolier du Venezuela depuis plus de 25 ans, le **Latin American Petroleum Show**, qui en est à sa 17e édition, attirera les décideurs et les chefs de file du secteur énergétique mondial et accueillera des milliers de visiteurs.
Renseignements : Daniela Oyague, déléguée commerciale, ambassade du Canada au Venezuela, tél. : (011-58-212) 600-3000,
courriel : crcas-td@international.gc.ca.
Site Web : www.oilonline.com/LAPS

Milan, Italie
Du 15 au 18 mars 2006
L'innovation pour un monde plus sûr sera le thème de **Sicurezza**, principale foire italienne axée sur la sécurité. Elle sera combinée à **Sicurtech Expo**, ce qui en fera une des plus importantes manifestations de la sorte au monde.
Renseignements : Anna Marchetti, déléguée commerciale adjointe, consulat général du Canada à Milan, tél. : (011-39-02) 6758-1,
courriel : ital-td@international.gc.ca.
Site Web : www.sicurezza.it

Le Service de renseignements de Commerce international Canada offre aux exportateurs canadiens des renseignements ministériels, des publications et de l'orientation. En voici les coordonnées : 1 800 267-8376 (région d'Ottawa : (613) 944-4000), ATS : (613) 944-9136, courriel : enqserv@international.gc.ca, site Web : www.international.gc.ca

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à :
CanadExport (BCS)
125, promenade Sussex
Ottawa (Ontario) K1A 0G2
Convention de la poste-publication n° 40064047